

## 嘉兴至长沙冷冻货运专线 冷冻货运 信誉保证

|      |   |
|------|---|
| 产品名称 | 嘉兴至长沙冷冻货运专线 冷冻货运 信誉保证                             |
| 公司名称 | 踏信冷链物流有限公司  |
| 价格   | 220.00/吨  |
| 规格参数 | 嘉兴踏信冷链物流:浙江冷链物流<br>冷冻冷藏产品:冷冻冷藏运输<br>嘉兴冷冻运输:嘉兴冷链冷冻 |
| 公司地址 | 全国服务  |
| 联系电话 | 17280155564 17280155564                           |

## 产品详情

杭州踏信冷链物流公司：严格遵守“价格让客户满意,时间让客户满意”的物流经营方针让客户满意的服务宗旨，为公司赢得了良好信誉,并受到众多中、外生产企业的青睐,公司现已与50余家中、外企业鉴定了长期承运合同,并建立了良好的互信踏信 将坚持以高瞻远瞩，积极创新的经营理念，以“一切让客户放心，一切使客户更满意

余睿披露，在与沃尔沃合作项目中，已实现供应链降本增效。以西安仓试点数据为例，已实现订单满足率提升至95%以上，年库存周转次数提升至7次以上，预期全国落地推广后可实现库存金额下降25%。

### 京东物流第五代智能快递车

“平衡”

客观上，京东发力一体化供应链，有着大环境与自身条件推动。

中国贸促会研究院指出，随着竞争日趋激烈，服务价格不断逼近边际成本，超额利润被不断压缩，生产商与销售商的渠道利益分配关系面临重构，物流行业的发展方式正不断地由粗放型转向集约型。

从早期主要依赖车辆、土地等物流资源，到着力发展客户、拓展市场，再到通过优化、整合提升规模经

济水平、降低服务成本，物流行业已经进入领域不断细分、竞争日益深化的新时期，通过供应链与物流的整合优化来创造“合作剩余”，成为上下游企业的共同选择。这就需要物流企业不断地通过新技术、新模式提升规模经济、降低协同成本，以拓展利润空间、实现进一步发展。

而十多年京东商城的供应链物流经营经验，成为京东物流做一体化供应链有利要素。

与传统合同物流企业以及快递、快运公司相比，京东物流大优势之一在于，对商流的完整触达及深度理解。

此前作为京东商城内部物流部门，在京东商城持续成长的十多年里，京东物流自身也在不断强化物流基础设施布局、积累各行业线上渠道的供应链物流经验、加大科技投入且不断优化供应链物流效率。

在京东物流不断提升的供应链物流能力服务下，京东商城 SKU 持续大幅增加，但库存周转天数一直保持稳定水平，近几年还呈现下降的趋势，且行业，同时履约费率近年也呈现大体稳步下降趋势。

与其他传统合同物流企业相比，由于京东物流与京东商城存在特殊的合作关系，京东物流可以接触到大量的商流数据，并充分理解各行业的商流特点，结合自身日益强大物流服务能力，公司能够为企业客户提供更高维度的一体化供应链服务，而不仅仅是简单、被动的货物搬运业务。

“京东物流是一家横跨物理世界和数字世界的公司，不管未来在技术上有多大的进步和突破，在物理世界里面，还是会运营庞大的基础设施，还会有大量员工，正是因为物理世界和数字世界的能力，这两个东西组合起来，才体现了京东物流核心的竞争力。”余睿称。

京东物流亚洲一号大型智能仓库，在全国运营38座

对于未来，他已有规划。

余睿在全球智能物流峰会演讲中提到，未来，京东物流将持续加强一体化供应链物流能力。

一是，拓展更多行业解决方案、扩大服务的广度和深度，致力于针对提供行业化的一体化供应链解决方案，进一步提升客户体验，提供融合线上线下、物流与技术，从流通端向生产及产前端延伸、行业需求导向的供应链物流服务。

二是，扩大供应链科技投资，抓住行业结构性变革机会，用科技重构业务模式。一方面通过技术驱动业务的成本、效率、体验持续改善，另一方面通过前沿性技术布局，重构业务模式。

三是，增强物流网络，提高运营效率。通过布局仓储、航空货运网络等，持续加强网络能力，进一步为网络提速，提升网络覆盖、网络时效与精益运营的竞争优势。并通过运营的标准化与组件化，满足不同行业客户的定制化、灵活化需求。

第四，把握国际市场机遇。京东国际已相继开通深圳-曼谷、南京-洛杉矶、上海-纽约和合肥-伦敦包机航线，并在英国、德国、荷兰、澳大利亚、中东等地开仓运营，将在全球范围内实施一体化供应链物流战略。

“一体化供应链物流市场在中国2020年是2万亿，整个行业预测复合增长是9.5%，到2025年就是3.2万亿，短短这几年新增就是1.2万亿的规模。现在京东物流（市占率）排，但占比也就2.7%，加起来还不到10%。我们在一个增长速度还不慢的赛道，同时又比较分散。在这样的赛道里，从经营角度来说，获取更多的市场份额，是一个不坏选择。”余睿表态。

他认为，相对盈利，当下，规模增长更为重要。

“今年，京东物流外部收入超过50%，这对京东物流来说，一定是重要的历史时刻。我们到底有没有准备好，为了下一个阶段做什么样的改变，不管是组织架构还是业务流程、经营理念等。今年有没有完成为下一个阶段的准备？”这是余睿近的思考方向。